



TRAINING 4 SUCCESS

PRE-REQUIS :

- Avoir suivi le cycle de formation PowerUp

TARIF :

- Intra-entreprise : à partir de 1600€ HT

OBJECTIFS VISES :

- Assurer la préparation d'un entretien commercial ou d'une visite client avec méthode
- Appréhender les savoir-faire et savoir-être du commercial d'aujourd'hui : travailler sa communication

ACCESSIBILITE PMR :

- Nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes à mobilité réduite. Un référent pédagogique (Valérie LECSIEUX) est à votre disposition pour tous aménagements pédagogiques et matériels liés à votre formation

METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques
- Jeux challenges

DUREE :

- 1 jour soit 7 heures

COMPETENCES :

- Acquérir ou revoir les bases des techniques de vente
- Dynamiser les ventes en consolidant les techniques de vente
- Améliorer la qualité du relationnel avec les clients

VALIDATION DE LA FORMATION :

- QCM

REFERENT PEDAGOGIQUE :

- Sylvain Caron

CYCLE DE FORMATION POWER UP : Vendeur d'élite - Définition de la vente

(MOD_2021109)
VS 01/01/2021

PROGRAMME

1. Introduction à la formation technique de vente : retour sur les notions de la vente en BtoC et de la relation commerciale

- Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur, qu'est-ce que la vente ? (produits, services, etc.)
- Qu'est-ce que la relation client ? Comprendre le principe de la relation commerciale, en quoi mon attitude peut-elle favoriser une vente ?
- Quelles sont les étapes de la vente en BtoC ? Quelles différences avec le BtoB ?

2. Assurer la préparation d'un entretien commercial ou d'une visite client avec méthode

- Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi
- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes (Présentation ou validation de closing)
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux, etc.)
- Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication (Image et Dress-Code)

3. Appréhender les savoir-faire et savoir-être du commercial d'aujourd'hui : travailler sa communication

- Contrôler ses attitudes (l'importance du non verbal), parler positivement (le verbal), la communication orale et non verbale
- Réussir son premier contact : savoir créer un climat de confiance et d'empathie dès les premières secondes
- Retour sur la communication non verbale : « l'image que je renvoie »
- Comment travailler sa synchronisation verbale et non verbal, un pas vers le succès ?
- Comprendre ce qu'est le sens du service pour assurer une relation sereine



Référent handicap :
Valérie LECSIEUX –
06.79.77.37.45

Training 4 Success
660 bis Route d'Amiens – Bat 1 – CS54007
80040 AMIENS Cedex
contact@t4s.fr
03 61 19 97 34

